

TARTU ÜLIKOOL
Sotsiaal- ja haridusteaduskond
Riigiteaduste instituut

Mathias Juust

Euroopa Liidu ja USA vabakaubanduslepingu
poliitökonoomilised põhjused

Bakalaureusetöö

Juhendaja: Raul Toomla, Ph.D.

Tartu 2014

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Olen nõus oma töö avaldamisega Tartu Ülikooli digitaalarhiivis DSpace.

.....

/töö autori nimi/

Sisukord

Sissejuhatus.....	2
1. Transatlantilise kaubanduse tagamaad	4
1.1. Tehnilised takistused	5
2. Vabakaubanduslepingu sõlmimise teoreetilised põhjused	7
2.1. Vabakaubanduse staatilised efektid.....	7
2.2. Vabakaubanduse dünaamilised efektid	8
2.3. Vabakaubanduslepingute seos rahvusvaheliste võimusuhetega.....	10
2.4. Huvigruppide mõju kaubanduspoliitilistele otsustele	12
3. Empiirilised andmed	14
3.1. Staatiliste efektide suurust mõjutavad näitajad	14
3.2. Dünaamiliste efektide poolt mõjutatavad näitajad	16
3.3. EL-i ja USA majandusliku võimu näitajad	18
3.4. Huvigruppide arvamused.....	21
4. Analüüs	25
Kokkuvõte.....	30
Kasutatud allikad	32
Summary	35

Sissejuhatus

Euroopa Liit ja Ameerika Ühendriigid on kaks maailma suurima majandusega osapoolt, kes omavad seetõttu olulist positsiooni globaalses poliitökonoomias. Transatlantiline majandussuhe kujutab endas mõlema osalise jaoks üht tähtsamat kontakti, kuna lisaks ajaloolistele sidemetele ollakse üksteise suurimad kaubanduspartnerid. 20. sajandi teisel poolel töötati ühiselt multilateraalse kaubandussüsteemi ülesehitamise heaks, kuid vahelduva eduga tehti samme ka kahepoolse lähenemise suunas. Hoolimata erinevatest üleskutsetest tihedama integratsiooni suunas liikuda, ei oldud uue aastatuhande esimese kümnendi jooksul siiski ulatusliku leppeni jõutud.

2013. aasta juulikuus algasid lõpuks ametliku nimega Euroopa Liidu (EL) ja Ameerika Ühendriikide (USA) kaubandus- ja investeerimispartnerluse kokkuleppe (TTIP) läbirääkimised. Sisu poolest laiahaardelise vabakaubanduslepingu arutelu alustamisele olid selleks ajaks juba oma heakskiidu andnud nii USA Kongress kui EL-i liikmesriikide esindajad. Püstitatud eesmärgiks nimetati kõikide kaubanduse ja investeringutega seotud tõkete eemaldamist, mis tagaks blokisisese vaba konkurentsi. Lepingu lõplik ulatus selgub alles läbirääkimiste käigus, mille tulemusi on ülimalt keeruline ette ennustada. Antud temaatika on siiski oluline, kuna lepingu realiseerumise järel moodustuks maailma suurim vabakaubandustsoon, mis mõjutaks lisaks kahele osapooltele ka kogu maailma majandust.

Kuigi juba 1990. aastatel näidati erinevatel tasanditel huvi formaalse bilateraalse lepingu sõlmimiseks, ei jõudnud initsiatiivid ideetasandist kaugemale. Siit tuleneb ka antud töö uurimisküsimus: miks algasid EL-i ja USA vabakaubanduslepingu ametlikud läbirääkimised alles 2013. aastal? Kuigi lepingu sõlmimine võib veel kaugel olla, näitavad mõlema osapoole senised poliitilised avaldused, konkreetse tegevuskava loomine ja mitmete läbirääkimiste voorude lõpetamine, et seekord soovitakse tõepoolest kokkuleppeni jõuda.

Töö eesmärgi saavutamiseks peab esmalt välja selgitama põhjused, miks kaks osapoolt võiksid otsustada bilateraalse vabakaubanduslepingu sõlmimise kasuks. Esimeses peatükis antakse põgus ülevaade transatlantilise majandusliku integratsiooni ajaloost ja võtmesündmustest. Teises peatükis vaadeldakse teemakohast poliitökonoomilist kirjandust, millest saadud tingimused moodustavad töö teoreetilise raamistiku.

Kolmandas peatükis, töö empiirilises osas, demonstreeritakse eelpool leitud asjakohaste indikaatorite muutust ajas. Võrdluse ajaline dimensioon algab enamike näitajate puhul 1996. aastast, sest sellele eelnenud aastal loodi Maailma Kaubandusorganisatsioon (WTO), mille raamistikus tänapäevane rahvusvaheline kaubandus suuresti toimib. Neljanda peatüki analüüsi käigus selgub, milliste tegurite mõjul otsustasid EL ja USA 2013. aastal bilateraalse vabakaubanduslepingu läbirääkimisi alustada.

Kasutatavad empiirilised andmed pärinevad peamiselt Euroopa Komisjoni statistikaameti (Eurostat), Maailmapanga (*World Bank*), Rahvusvahelise Kaubandusorganisatsiooni (*World Trade Organization*, WTO) ja selle allüksuse, Rahvusvahelise Kaubanduskeskuse (*International Trade Center*), andmebaasidest. Lisaks käsitletakse lähemalt kahe Euroopa Komisjoni poolt tellitud analüüsi tulemusi, mis hindavad transatlantilise vabakaubanduslepingu potentsiaalseid mõjusid mõlema osapoole majandustele. Esimene neist pärineb konsulteerimisfirmalt Ecorys ja teine Majanduspoliitiliste Uuringute Keskuselt (*Centre for Economic Policy Research*, CEPR).

1. Transatlantilise kaubanduse tagamaad

Soodustustingimusi hõlmav kaubandustsoon (*preferential-trade agreement*) kujutab endast kaubandusblokki, mille siseselt tagatakse teatud toodete või teenuste piiriülesele liikumisele soodsamad tingimused, alandades kaubandusbarjääre, nagu näiteks tollitariifid. Selline leping võib kehtida ainult teatud majandussektorite piires, samas kui vabakaubandustsoonis peaks korraga elimineeritama kõik sisemised kaubandusbarjäärid. Tolliliidu puhul seavad liikmesriigid ka ühised tariifid kolmandatest riikidest pärinevate importtoodete suhtes.

Maailma Kaubandusorganisatsiooni raamistikus peaks kõigi liikmete vahel kehtima enamsoodustus-režiimi põhimõte, s.t riigid ei tohi kauplemisel üksteise suhtes vahet teha. Organisatsiooni XXIV artikkel lubab siiski vabakaubandustsoone ja tolliliite luua, kui kolmandate riikide suhtes kehtestatavad piirangud ei ületa lepingu sõlmimisele eelnenud tingimusi. Ühisturg neljanda majandusliku integratsiooni astmena tagab lisaks kõigele eelnevale blokisisesele vaba kapitali ja inimeste liikumise. Erinevad majandusliku liidu etapid võivad samas ühtlustada ka fiskaal- ja monetaarpoliitika koos teiste poliitikavaldkondadega.

Kuigi praegusel hetkel EL-i ja USA vahel läbiräägitava lepingu ametlikuks nimeks sai Euroopa Liidu ja Ameerika Ühendriikide kaubandus- ja investeerimispartnerluse kokkuleppe, on sisuliselt tegu just vabakaubanduslepinguga, millena seda ka antud töö raames käsitletakse. Mõlemad osapooled kinnitasid kõige kõrgemal tasemel oma soovi jõuda ulatusliku kokkuleppeni, mis eemaldaks kõik kaubandusbarjäärid. Kõige selgemateks rahvusvahelise kaubanduse takistusteks võib pidada tariifseid barjääre, mis kujutavad endas sisuliselt importtoodetele kehtestatavat maksu. Teiseks, eksisteerib mitmesuguseid mitte-tariifseid barjääre, nagu näiteks impordikvoodid ja -load või ekspordisubsiidiumid. Arvestades, et EL-i ja USA vahelised tollitariifid on enamikes valdkondades juba üpris madalad, töötavad läbirääkimiste käigus suurimaid probleeme tekitada just mitte-tariifseid barjääre puudutavad küsimused.

Lähedasem majanduslik koostöö pole kahe osapoole jaoks uus idee. Tähtsamate teetähistena võib nimetada järgmisi daatumeid ja sündmusi:

- 1990. aasta Transatlantiline deklaratsioon, milles kutsuti muuhulgas üles arendama dialoogi tehniliste ja mitte-tariifsete barjääride teemadel. Samas

kinnitati ka pühendumust multilateraalsele kaubandussüsteemile ja selle jätkuvale liberaliseerimisele.

- 1995. aasta Uus transatlantiline agenda, mis kinnitas regulatiivse koostöö eesmärki, säilitades siiski multilateraalse liberaliseerimise sihi. Samal aastal käidi välja ka Transatlantilise vabakaubandustsooni (TAFTA) idee. Märkimisväärsimate pooldajatena võib nimetada toonast Suurbritannia peaministrit John Majorit ja Saksamaa välisministrit Klaus Kinkelit (Bloomberg Businessweek 1995).
- 1998. aasta Atlandi-ülese majanduspartnerluse (*Transatlantic Economic Partnership*) lepingu sõlmimine, millega kinnitati formaalselt nii ühised multilateraalsed kui bilateraalsed kaubanduslikud eesmärgid.
- 2007. aastal loodi Transatlantiline Majandusnõukogu, mis „tegeleb EL ja USA majanduste integratsiooni kiirendava tegevuse ülevaatamise, juhtimise ning rakendamisega.“ 2011. aastal loodi lisaks „Kahepoolne kõrgetasemeline tööhõive ja majanduskasvu töögrupp (*High Level Working Group on Jobs and Growth*), millele anti ülesandeks uurida, kuidas kahepoolseid kaubandus- ja investeerimissuhteid veelgi süvendada“ (Eesti välisministeerium 2013).
- 2013. aasta Euroopa Liidu ja Ameerika Ühendriikide kaubandus- ja investeerimispartnerluse kokkuleppe läbirääkimiste alustamine.

1.1. Tehnilised takistused

Funktsioneeriva vabakaubandustsooni loomisega seotud keerukuse illustreerimiseks antakse ülevaade reaalistest probleemidest, mis transatlantilistel partneritel lahendamist vajavad. USA – Euroopa Liidu kahepoolse kõrgetasemelise tööhõive ja majanduskasvu töögrupi lõpparuanne (2013) nimetab kolm peamist valdkonda, millesse peaks vabakaubanduslepinguni jõudmiseks sekkuma.

- **Juurdepääsu parandamine üksteise turgudele**

Esimese eesmärgi saavutamiseks soovitatakse selgeks teha kõik toodete, teenuste ja investeringutega seotud tariifsed barjäärid ja leida lahendused nende eemaldamiseks. Lisaks pööratakse tähelepanu ettevõtete võrdse kohtlemise suhtes riigihangetele kandideerimisel. Selle valdkonna all on ilmselt enim tähelepanu pälvinud kultuurilisi

erandeid puudutavad küsimused. Näiteks palus Prantsusmaa Euroopa Komisjonil piirata juurdepääsu neile kultuurilise eripära tõttu olulises audiovisuaalses sektoris. Mõlemal pool Atlandi säilivad siiani ka erineval kujul subsiidiumid põllumajandussektorile. Lisaks võib välja tuua ülepiirilise teenustekaubandusest tulenevad andmekaitse ja interneti turvalisuse probleemid, mis tõusid päevakorda eriti pärast NSA skandaali lahvatamist.

- **Standardite harmoniseerimine ja mitte-tariifsed barjäärid**

Nagu eelpoolgi mainitud, võib läbirääkimiste põhirõhk langeda just keerulisemalt tajutavatele mitte-tariifsetele barjääridele, mis piiravad hetkel transatlantilist kaubavahetust ehk enim. Tehniliste standardite ühtlustamine tõstaks blokisiseste ettevõtete globaalset konkurentsivõimet, kuid samas välistatakse järeleandmised tervise, keskkonna ja tarbijakaitse valdkondades. Siinkohal vajab kindlasti ära märkimist geneetiliselt muundatud toiduainete tootmine, mis on USA-s laialdaselt levinud, kuid EL-is rangelt reglementeeritud. Peale selle eksisteerivad suured erisused standarditesüsteemis, mis avaldub näiteks autodele kehtestavates turvanõuetes. Pärast finantskriisi võivad läbirääkimiste käigus kerkida ka finantsteenuste regulatiivse süsteemi ühtlustamise küsimus.

- **Reeglid globaalsete kaubanduse väljakutsete ja võimaluste adresseerimiseks**

Transatlantilise lepingu realiseerimine mõjutaks oma pretsedenditu mahu tõttu ka ülemaailmset kaubandussüsteemi, mistõttu peetakse vajalikuks üldreeglite kehtestamist mitmetes valdkondades. Nende hulka kuuluvad intellektuaalomandi, keskkonna ja tööjõu õiguste kaitse. Samas soovitakse parandada ka konkurentsivabadust. Neist viimased seostuvad näiteks subsiidiumite, riiklike ettevõtete privilegeeritud seisusega ja toorainete ekspordipiirangutega. Siinkohal võivad peamised erimeelsused seisneda lähenemisenurgas intellektuaalomandile, sest EL sooviks selle mõnede regionaalselt tähtsate toodete puhul siduda geograafiliste tähistega (Akhtar; Jones 2013: 8). Lisaks keskkonnaküsimustele kuuluvad uute 21. sajandi väljakutsete hulka ka väikese ja keskmise suurusega ettevõtete elujõulisuse säilitamine.

2. Vabakaubanduslepingu sõlmimise teoreetilised põhjused

2.1. Vabakaubanduse staatilised efektid

Mitmed vabakaubanduse poolt rääkivad argumendid ulatuvad tagasi juba klassikaliste majandusteoreetikuteni, kes demonstreerisid, et tänu spetsialiseerumisele võib kahe riigi vaheline kaubavahetus olla kasulik mõlemale. 1776. aastal näitas Adam Smith (1991) esmakordselt, kuidas riik peaks keskenduma selle hüvise tootmisele, milles ollakse teistest efektiivsem, ehk omatakse absoluutset eelist. Osa toodangust saab seejärel vahetada teiste osapooltega, tõstes kõigi summaarset heaolu. David Ricardo (1971) käsitletud suhtelise eelise teooria järgi võib kaubavahetus olla kahepoolsest kasulik ka juhul, kui üks riik ei oma absoluutset eelist üheski sektoris. Sellises olukorras peaks iga osapool spetsialiseeruma vastavalt tootmisharule, kus tema mahajäävus on väiksem või absoluutne eelis suurem.

Mõlemad eelpool nimetatud teooriad põhinevad siiski mitmetel piiravatel eeldustel, mistõttu ei ole neist tänapäevaste komplekssete kaubandussuhete käsitlemisel palju kasu. Veelgi enam, nende tingimuste lõdvendamise korral võivad ka bilateraalses kaubandussuhetes esile kerkida majanduslikus mõttes võitjad ja kaotajad. Esimese formaalse kaubandusbloki majanduslikke mõjusid käsitleva teooria autoriks võib pidada Jacob Vinerit (1953). Tema järelduste kohaselt saab pärast tolliliidu loomist emariigi heaolu kas tõusta, langeda või muutumatuks jääda. Vastava näitaja täpne suurus sõltub kahe efekti – kaubavahetuse loomise (*trade creation*) ja kõrvalejuhtimise (*trade diversion*) – vahest. Mõlemad tulenevad sisuliselt tollitariifide kaotamisest ja toovad kaasa ühekordse summaarse heaolu muutuse, mistõttu moodustavadki need kokku staatilised, ehk „liikumatud“ efektid.

Kaubavahetuse loomine ilmneb, kui omavaheliste tollibarjääride eemaldamise järel asendatakse teatud osa kodumaisest tootmisest odavamate importtoodetega partnerriigist. Kõrvalejuhtimise puhul hakatakse aga odavamate kolmandatest riikidest pärineva toodangu asemel importima kallimast partnerriigist, mis tähendab sisuliselt efektiivsuse kadu. Niisiis peaks suurem kaubanduse loomise efekt tooma riigile kaasa suurema üldise heaoluvõidu ja ühtlasi muutma lepingu sõlmimise ahvatlevamaks. Kuigi ka see raamistik toimib vaid teatud tingimustel, jäävad kaubanduse loomise ja

kõrvalejuhtimise terminid tänaseni bilateraalsete kaubandussuhete majandusanalüüsis tähtsale kohale.

James E. Meade (1955) vihjas esimeste seas Vineri käsitlese vajakajäämistele, näiteks korraga ainult ühe toote turule keskendumisele. Antud mudel ei luba teha ammendavaid järeldusi summaarsete heaoluefektide kohta, kuna arvestama peab ka kaubanduse kulusid, mille tõttu võivad kahepoolse kaubanduse liberaliseerimise kasud palju väiksemaks osutuda. Hilisemalt on kahtluse alla seatud, kas riigid lähtuvad alati Vineri mudeli aluseks olnud eeldustest maksimeerida oma riigi üldist heaolu. Kaubanduse kõrvalejuhtimine tähendab küll üldise heaolu langust, kuid toob samas kohalikele tootjatele ebaoproportsionaalselt suure heaoluvõidu, sest kolmandate riikide konkurentide ees nauditakse sisuliselt ebavõrdset eelist (Ahmad 2008: 54). Nii loob see kohalikele tootjatele stiimuli mõjutada poliitikuid eelistama bilateraalset kaubanduse liberaliseerimist. Ka Krugman (1993: 65) väidab: „See on ilmselge, et valitsused käituvad nagu nad hooliksid rohkem tootjate, olgu need impordile või ekspordile keskenduvad, kui tarbijate huvidest.“

Hoolimata staatiliste efektide aluseks olevatest piiravatest eeldustest ja summaarsete mõjude leidmise keerukusest, saab üldistades välja tuua nende potentsiaalset suurust mõjutavad tingimused. Nii kipuvad kaasa toodavad kasud suuremad olema, kui kahepoolse kaubanduse väärtus on tõusnud. Samas võib esineda olukord, kus absoluutmahud küll tõusid, kuid bilateraalse kaubanduse osakaal väliskaubandusest langes. See tähendab, et nüüd liberaliseeritaks väikesem osa oma kogukaubandusest, mis viitab pigem staatiliste efektide poolt töötatavate kasude suhtelise suuruse langusele.

2.2. Vabakaubanduse dünaamilised efektid

Kuna kaubandusbloki staatilised mõjud ei paku ühest vastust küsimusele, miks vabakaubanduslepingute arv viimastel kümnenditel jätkuvalt tõusis, otsitakse majandusteoorias pikemat aega uusi seletusi. Nende üldnimetajaks võib pidada integratsiooni dünaamilisi efekte, mille suurus võib aja jooksul muutuda, kuid mida on samas keeruline mõõta. Näiteks 1987. aastal Euroopa ühisturu loomise potentsiaalseid tagajärgi uurinud nn Cecchini raport hindas dünaamiliste efektide mõju 5–6 korda

staatilistest suuremaks (Cecchini 1988). Brada ja Mendez (1988: 163) jagavad need mõjud kunstlikult kaheks: tootmissisendite kasvust tulenev ebalproportsionaalselt suurem tootmismahd või sisendite mahu muutumatuks jäämise korral saavutatud kiirem majanduslik kasv tänu tehnoloogilisele innovatsioonile.

Neist esimene on seotud staatilise mastaabisäästuga, kus ühiku tootmiskulu langeb tootmismahu suurenedes. Dünaamiline mastaabisääst kerkib aga esile, kui ettevõtte on ühiku kohta kulueelis tänu kogemustele, mis on saavutatud juba varem läbiviidud tootmisprotsessi kaudu. Kulude kokkuhoid võib lisaks tehnoloogilisele arengule tuleneda ka näiteks paremast organisatoorsest struktuurist või töötajate omandatud oskustest (Nello 2012: 77–78). Suurem turg lubab samas tootjatel spetsialiseeruda kitsamale toodete või teenuste valikule, muutudes seeläbi oma nišis oskuslikumaks ja efektiivsemaks. Samas loob vertikaalne spetsialiseerumine, kus tootjad keskenduvad teatud tootmisetapile ja tooted liiguvad üle piiride mitu korda, ajendi lõhkuda tollibarjäärid, vältides seeläbi mitmekordset maksustamist (Ahmad 2008: 57).

Soodustustingimusi hõlmava vabakaubanduslepinguga käib tavaliselt kaasas ka majanduslikku arengut stimuleeriv regioonisiseste välisotseinvesteeringute mahu kasv. Peamiselt seostatakse seda suurema turuga, kuna mastaabiefekt töötab muuta investeeringud kasumlikumaks. Lisaks võib investeeringute vabam liikumine suunata need asukohtadesse, mis omavad teatud tootmisharus suurimat suhtelist eelist, tõstes seeläbi jällegi efektiivsust. Kui leping kiirendab majanduskasvu, töötab see omakorda tõsta regiooniväliste otseinvesteeringute mahtu. (Ahmad 2008: 58)

Sarnaseid mõjusid peaks teoreetiliselt endaga kaasa tooma ka suurema turu poolt põhjustatud konkurentsi tihenemine. Kaubandusbarjääride langetamine kahandab kulusid ja hindu, julgustades tööstuse ümberstruktureerimist kõige efektiivsematele praktikatele. Robert Lucase (1988) mudeli järgi investeerivad indiviidid oskuste omandamisse, kui nad eeldavad, et turul leidub piisavalt kapitali, mis kompenseeriks nende kõrgema kvalifikatsiooni jaoks kulutatud vaeva suurema töötasu kaudu. Ettevõtted investeerivad samas kapitali, kui nad võivad tööturul leida piisavalt oskustöölisi, kes suudavad ettevõttele kasumit teenida. Seetõttu soodustab suurem turg kaudselt ka inimkapitali arengut, piirideülest teadmiste liikumist ja innovatsiooni.

Kokkuvõttes muudavad vabakaubanduse dünaamilised efektid integreeruvate partnerite majandused erinevaid kanaleid pidi efektiivsemaks, ehk võimaldavad sama hulka tootmissisendeid kasutades ühiskonnale rohkem tooteid või teenuseid pakkuda. Konkreetsete mõjude suuruste mõõtmine on ülimalt keeruline, rääkimata nende muutuste mõõtmisest ajas. Samas saab väita, et nende poolt kaasa toodavad kasud võivad integreeruvate osapoolte jaoks ahvatlevamad tunduda, kui mõlema majanduskasvu ja -arengu näitajad on ajas tagasihoidlikumaks jäänud. Dünaamilised efektid võivad niisiis olla majandusele uue positiivse tõuke andmise vahendiks.

2.3. Vabakaubanduslepingute seos rahvusvaheliste võimusuhetega

Mitmete tänapäevaste majandusteadlaste, näiteks Paul Krugmani (1993: 78) arvates saavutataks maailma mastaabis suurim võimalik heaolu, kui eksisteerib ainult üks kaubandusblokk, ehk teisisõnu üleüldine vabakaubandus. Lähimaks nähtuseks multilateraalsele vabakaubandusele võib loomulikult pidada Maailma Kaubandusorganisatsiooni (WTO). Kuigi pärast II maailmasõda on organisatsioon ja tema eelkäija GATT läbi teinud mitmeid läbirääkimiste voore, mis liberaliseerisid globaalset kaubavahetust, ollakse lõplikust eesmärgist siiski kaugel. Üheks peamiseks takistuseks võib pidada liikmete konfliktseid huvisid, mis on tingitud soovist tugevdada oma riigi majanduslikku positsiooni teiste arvelt.

Selle nähtuse teoreetiliseks seletuseks saab tuua kauplemistingimuste (*terms of trade*) efekti, mille kohaselt ei suuda turul võimu omav riik vastu panna kiusatusele koostööst loobuda. Niisiis proovivad riigid oma kaubanduspoliitika läbiviimisel parandada oma kauplemistingimusi, näiteks vähendada importkaupade hindu võrreldes ekspordi omadega, tõstes niimoodi enda heaolu (Johnson 1953). Kui kõik osapooled lähtuvad aga samast loogikast, nullivad need sammud lõppkokkuvõttes üksteist ära. Brander (1986) seletab tekkinud situatsiooni vangidilemma mänguteooria abil, mille järgi oleks koostööd tehes riikide summaarne heaoluvõit küll märkimisväärne, kuid dominantseks strateegiaks jääb siiski protektsionistlike kaubandusreeglite kehtestamine, kuna see toob olenemata teise poole käitumisest kaasa suurima garanteeritud kasu.

Samas võib just seesama kaubandustingimuste efekt olla üheks põhjuseks, miks bilateraalne kaubandusleping sõlmitakse. Kui kaubavahetus integreeruva grupi ja ülejäänud riikide vahel on piisavalt suur, et mõjutada maailma kaubandustingimusi,

saab vabakaubanduslepingust vahend endale soodsama olukorra tekitamiseks. Kehtestades blokiväliste riikide suhtes tollimaksud või jättes need praeguses WTO raamistikus lihtsalt samaks, kahandaksid partnerid importi ülejäänud maailmast, mis tasakaalustatud kaubabilanssi eeldades kahandaks ka eksporti kolmandatesse riikidesse. Langenud nõudlus importtoodete vastu alandab nende hinda koduturul, samal ajal kui väiksem kogus eksporttooteid tõstab nende hindu teiste riikide jaoks (Plummer; Cheong; Hamanaka 2010: 14).

Lisaks blokiväliste riikide vastu kaubandusbarjääride „ehitamisele“ omavad partnerid ka suuremat mõjuvõimu tulevastel kaubandusalastel läbirääkimistel, kus soovitakse saavutada endale soodsad tingimused (Andriamananjara; Schiff 2001: 96). Seda efekti võib täheldada ka Euroopa Liidu kui majandusbloki käitumises, sest WTO läbirääkimistel esinetakse ühisrindena. Meunier ja Nicolaidis (2006) käsitlevad näiteks EL-i lausa konfliktse võimuna, mis kasutab oma majanduslikku võimekust endale soodsate kaubandustingimuste peale surumiseks nõrgematele osapooltele, nagu mõned vanad koloniaalriigid. Bilateraalne kaubandusleping võib olla otseselt seotud ka diplomaatiliste kaalutlustega, kuna need kinnistavad võtmetähtsustega liite, muutudes seeläbi omamoodi välispoliitiliseks instrumendiks (Rosen 2004).

Gowa ja Mansfieldi (1993) käsitlevad selliseid lepinguid vahendina majanduslike võimusuhte tugevdamiseks, kui integreeruvad partnerid näevad kolmandates riikides konkurente, kes ohustavad nende positsiooni. See võib väljenduda nii teiste kaubandusblokkide kasvu piiramises kui juba nende poolt saavutatud võimu õõnestamises. Reaalpoliitiliselt tõstab kahe riigi vaheline integreerumine bloki majanduslikku efektiivsust ja vabastab seeläbi ressursse sõjaväe tugevdamiseks (Gowa 1994). Teatud määral võib siinkohal paralleele luua neofunktsionalistliku integratsiooniteooriaga, mis aitab näiteks seletada senise Euroopa Liidu arenguteed madalama poliitika aladelt kõrgematele.

Viimane seletus, miks riigid ei suuda integreeruda multilateraalselt, maksimeerides seeläbi ülemaailmset heaolu, lähtub lihtsast seisukohast, et alati leidub mõni osapool, kes ei soovigi mitmepoolset kokkulepet saavutada. Regionalismis või vabakaubanduslepingud kujutavad endas seetõttu vahendit integratsiooniprotsessi kiirendamiseks (Ethier 1998). Nii võib ka läbikukkunud läbirääkimiste vooru WTO-s tuua ühe põhjusena, miks riigid asuvad pidama kahepoolseid kõnelusi. See käsitlus

tugineb loogikal, et kahe või lihtsalt väiksema arvu riikide vahel eksisteerib vähem erimeelsusi ning kompromissile jõudmine osutub kergemaks. Taoline olukord võib esineda ka juhul, kui ülejäänud riigid ei vasta lepingusõlmijate poolt esitatud nõuetele või standarditele.

Kokkuvõttes võitleb rahvusvahelist kaubandust vastandlike huvide sfäärina käsitledes iga osapool enda isiklike huvide eest. Eelkõige väljendub see kauplemistingimuste efekti kaudu, mida võib lisaks tulevastel kaubanduslääbirääkimistel kasutamisele rakendada ka välispoliitiliste eesmärkide saavutamiseks. Seetõttu on iga riigi või bloki huvides vähemalt parandada oma suhtelist positsiooni rahvusvahelisel areenil. Niisiis võib osati kattuvate huvidega osapoolte majandusliku mõjuvõimu langus maailmakontekstis olla üheks põhjuseks, miks otsustatakse omavahel vabakaubandusleping sõlmida.

2.4. Huvigruppide mõju kaubanduspoliitilistele otsustele

Tänapäeval ei saa kindlasti alahinnata ka erinevate huvigruppide mõju riiklikul tasandil vastuvõetavatele otsustele. Baldwin (1989: 126) kasutab antud temaatikat käsitledes sotsiaalsete probleemide mudelit (*social concerns model*), mille järgi seletab riigi kaubanduspoliitikat teatud sotsiaalsete gruppide heaolu koos riigi tahtega saavutada erinevaid rahvuslikke ja rahvusvahelisi eesmärke, näiteks „sissetulekute jaotumise *status quo* säilitamine või muutmine ning poliitilise võimu kasvatamine läbi kaubandusliitude sõlmimise“. Seetõttu võivad vabakaubanduslepingud lisaks eelmises punktiski käsitletud rahvusvahelise võimu suurendamisele olla ka vahendid sisepoliitilise toetuse suurendamiseks.

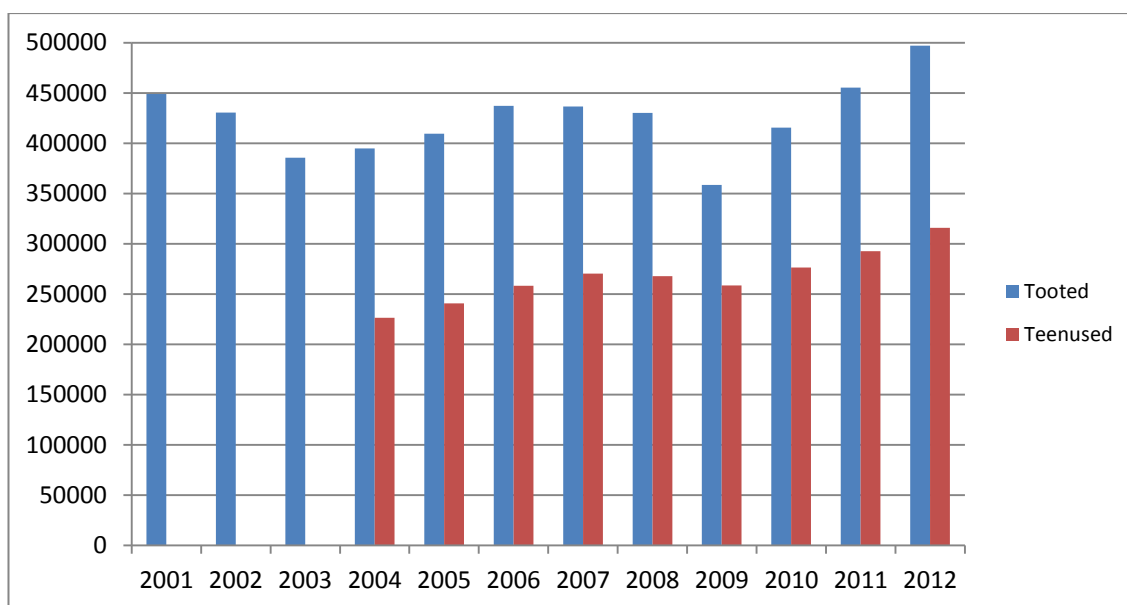
Grossman ja Helpman (1995) uurivad poliitökonoomilise raamistiku abil, millistel tingimustel võivad kaks riiki bilateraalse vabakaubanduslepingu kasuks otsustada. Eeldatavasti vastab võimul olev valitsus tööstusspetsiifiliste huvigruppide poliitilisele survele, kuid võtavad arvesse ka keskmise valija arvamust. Analüüsi käigus jõutakse järeldusele, et kaubandust täielikult liberaliseeriv leping on võimalik kahel juhul. Esiteks, kui leping toob keskmisele valijale märkimisväärse heaoluvõidu ja negatiivselt mõjutatud huvigrupid ei suuda vastutegevust koordineerida. Teiseks, kui eeldatavad kasud eksportijatele ületavad importtoodetega konkureerivatele kohalikele ettevõtetele

ja keskmisele valijale põhjustatud heaolukao. Loomulikult tõuseb kokkuleppele jõudmise võimalus, kui jäetakse välja mõned tööstused, mis kaotaksid vabakaubandusest enim ja tooksid seeläbi valitsusele kaasa suurimad poliitilised kulud.

3. Empiirilised andmed

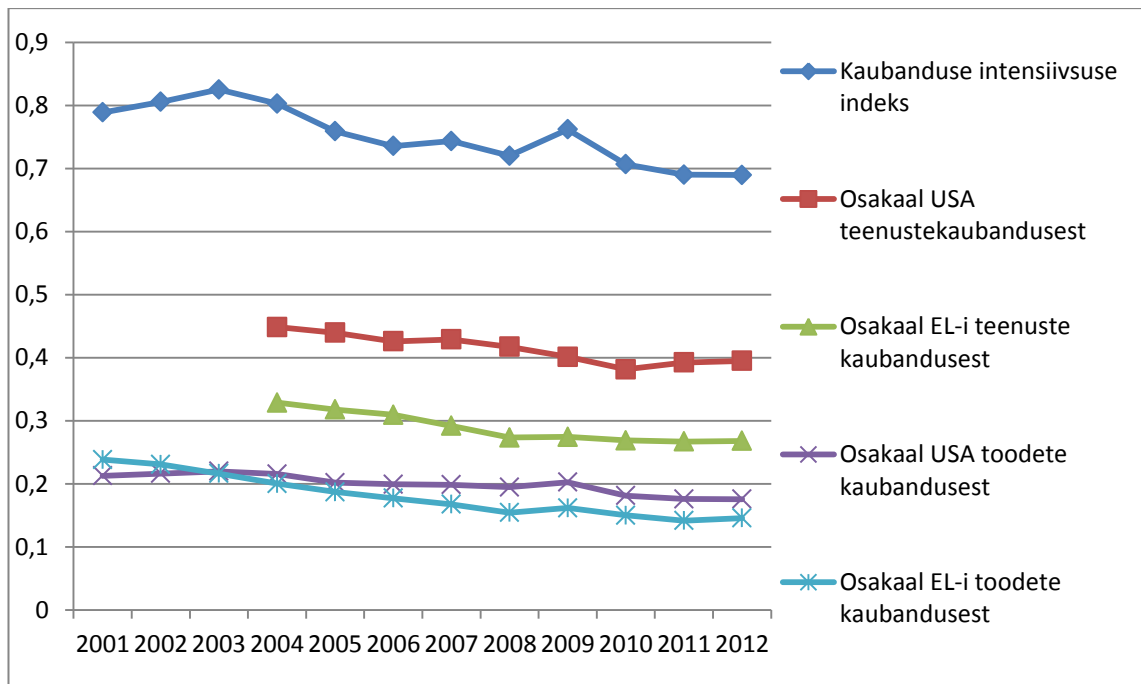
3.1. Staatiliste efektide suurust mõjutavad näitajad

Potentsiaalse vabakaubanduslepingu staatiliste efektide suurust mõjutavate näitajatena käsitletakse too empiirilises osas bilateraalse kaubanduse koguväärtusi ja nende osakaale mõlema partneri kogukaubandusest koos kaubanduse intensiivsuse indikaatoriga.



Joonis 1. EL-i ja USA bilateraalse kaubanduse koguväärtus miljonites eurodes. Allikas: autor Eurostati (2014) andmete põhjal.

EL ja USA on ajalooliselt olnud üksteise suurimad kaubanduspartnerid. Selle suhte numbrilisi absoluutväärtusi kirjeldab joonis 1. Rahvusvahelise teenustekaubanduse hilisema välja arenemise tõttu pärinevad esimesed dokumenteeritud andmed Eurostati andmebaasis alles 2004. aastast. Üldiselt jääb nende koguväärtus veel toodete omale selgelt alla, kuid samas pole nende mahud vaadeldava perioodi vältel läbi teinud suuremaid kõikumisi. Kokkuvõttes tõusid 2012. aastaks kõigi aegade rekordtasemele nii kahepoolne teenuste- kui toodetekaubandus.



Joonis 2. EL-i ja USA bilateraalse kaubanduse osakaalud nende kogu väliskaubandusest ja kaubanduse intensiivsuse indeks. Allikas: autori joonis Rahvusvahelise Kaubanduskeskuse (2014) andmete põhjal.

Teistsuguseid järeldusi võib teha bilateraalse kaubanduse osakaalude võrdlemisel mõlema poole kogukaubandusest, mis on esitatud joonisel 2. Kui veel 2001. aastal moodustasid need toodete osas 21,3% USA ja 23,8% EL-i väliskaubandusest, siis 2012. aastaks langesid vastavad näitajad 17,6% ja 14,5%-ni. Sarnane pilt joonistub teenuste osas: vahemikus 2004–2012 vähenesid need 5–6 % võrra, moodustades lõpuks siiski tervelt 27% EL-i ja 39,5% USA kogu teenustekaubandusest. Kokkuvõttes seletab selliseid muutusi fakt, et ülejäänud maailmaga kauplemine tõusis vaadeldava perioodi lõikes transatlantilisest kiiremini.

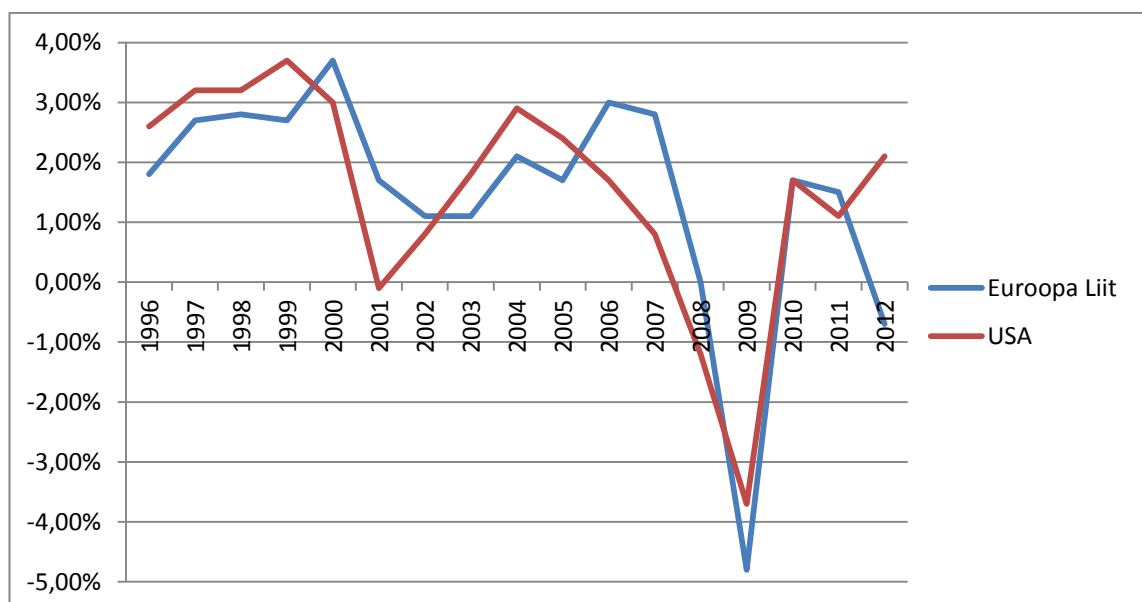
Joonise viimaseks näitajaks tuuakse regioonisisese kaubanduse intensiivsuse indeks, mis leitakse regioonisisese kaubanduse osakaalu jagamisel partnerite osakaaluga kogu maailmakaubandusest. Antud indeks aitab selgeks teha, kas kahe partneri vaheline kaubandus on suurem või väiksem kui nende suhteline olulisus kogu maailmakaubandusest. Mida lähemale liigub indeksi väärtus 1-le, seda neutraalsemaks saab bilateraalselt kaubandust pidada, ehk puudub suunitlus üksteise või ülejäänud maailma suhtes. Väärtused üle ja alla ühe näitavad samas kaubanduse suunitlust

vastavalt üksteisele või ülejäänud maailmale. Regioonisisese kaubanduse intensiivsus tõuseb, kui regioonisisene kaubandus kasvab kiiremini kui selle osakaal kogu maailmakaubandusest, mistõttu on see heaks indikaatoriks bilateraalse kaubanduse suhtelisest olulisusest.

Antud näitaja kinnitab eelpool täheldatud suundumusi: 2003. aasta tasemelt väärtusega 0,825 langes see vaadeldava perioodi lõpuks 0,689-ni. Lisaks langevale üldtendentsile ei tõesta ka kõrgeim indeksi väärtus selgelt kaubandussuhte kallutumist üksteise suunas, vaid jääb pigem lähedale väärtusele 1, näidates kaubanduse neutraalsust. Tõsi, arvutustes arvestati vaid toodetekaubandusega, mistõttu on indeksi absoluutväärtused ilmselt tegelikust pisut madalamad. Joonisel 1 kujutatud kahepoolse teenustekaubanduse vähenevad absoluutmahud viitavad aga sellele, et muutuse langev üldtendents peaks siiski paika pidama.

3.2. Dünaamiliste efektide poolt mõjutatavad näitajad

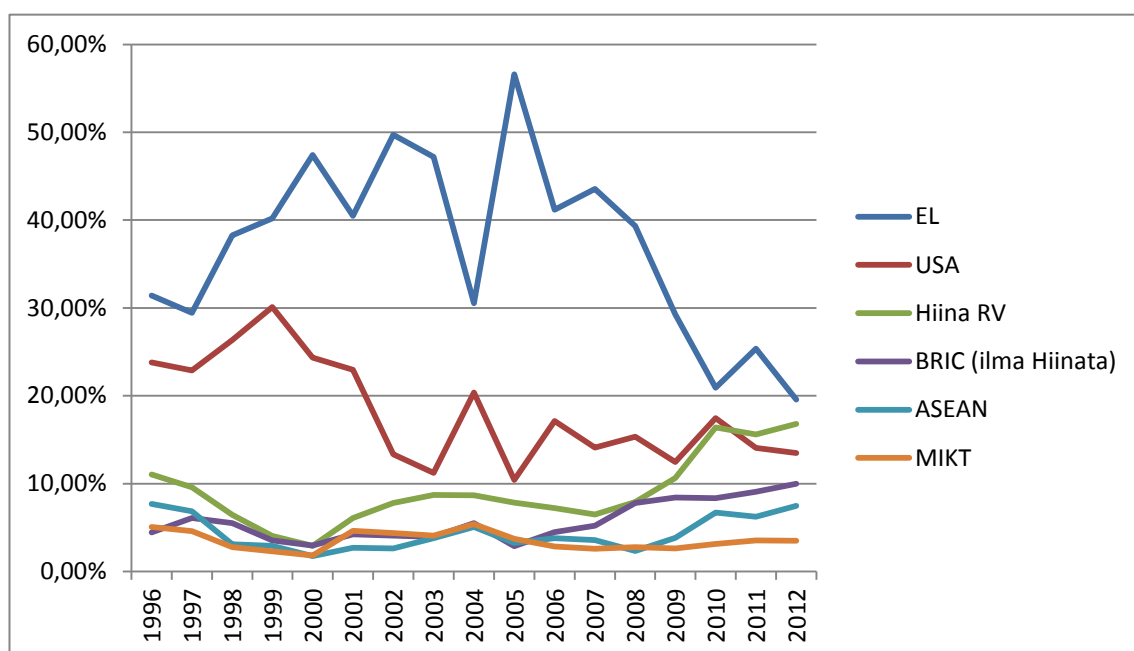
Dünaamiliste efektide poolt mõjutatavateks näitajateks valiti püsivhindades SKP elaniku kohta ning EL-i ja USA-sse suunduvate välismaiste otseinvesteeringute osakaalud kogu maailma välismaistest otseinvesteeringutest.



Joonis 3. Püsivhindades SKP elaniku kohta aastased juurdekasvud protsentides. Allikas: autor Eurostati (2014) andmete põhjal.

Valitsuse majanduspoliitika üheks peamiseks eesmärgiks peetakse majandusliku heaolu maksimeerimist, mida saab defineerida kui tarbimisvõimaluste hulka inimese kohta teatud perioodi jooksul. Mida kiiremini tõuseb sissetulek inimese kohta, seda suuremad saavad olema ka tuleviku tarbimisvõimalused. Seetõttu on SKP inimese kohta üheks indikaatoriks riigi majandusliku arengu käekäigu kohta. Lisaks omab antud näitaja positiivset seost kogumajanduse produktiivsusega, millele peaksid teooria järgi vabakaubanduse dünaamilised efektid tõuke andma.

Joonis 3 kujutab EL-i ja USA püsivhindades SKP elaniku kohta kasvu protsentides. Vaadeldaval perioodil kõikus see näitaja mõlemal pool Atlandi: 1990. aastate lõpus 3,5%-ni ulatunud tõusule järgnenud kiire languse ja kasvu järel jõuti tagasi 3% kanti. 2009. aastal tabas mõlemaid madalpunkt, kui kasvutempod taandusid vastavalt -3,7 ja -4,8%-ni. Uus tõus jäi jällegi eelmistele alla ning 2012. aastaks ulatus USA kasv 2,1%-ni, samas kui EL-i oma langes hoopis tagasi -0,7%-ni. Niisiis pole kumbki osapool ulatunud varem nähtud arengunumbriteni ega saavutanud antud näitaja osas stabiilsust.



Joonis 4. Välismaiste otseinvesteeringute sihtkohtade osakaalud kogu maailma välismaistest otseinvesteeringutest protsentides. Allikas: autor Maailmapanga (2014) andmete põhjal.

Kuna kaubandusintegratsioon peaks teoreetiliselt kaasa tooma ka välismaiste otseinvesteeringute (VOI) tõusu, antakse ülevaade nende seniste mahtude muutustest ajas. Välismaiseid otseinvesteeringuid võib defineerida kui teises riigis asuva ettevõtte ostmist või juba eksisteeriva äritegevuse laiendamist sihtriiki. Kui investorite eesmärgiks pidada tulevikus saadava kasumi maksimeerimist, võib VOI-de tõus näidata regiooni prognoositavat kasvupotentsiaali. Langev maht tõestab aga sihtkohta investeerimise kasumlikkuse ja atraktiivsuse langust.

Joonisel 4 näidatakse erinevate regioonide VOI-de mahu osakaale maailma kogu välismaistest otseinvesteeringutest perioodil 1996–2012. Euroopa Liidu ja USA kõrval on eraldi välja toodud Hiina Rahvavabariigi, rahvusvahelise organisatsiooni ASEAN ja riikide gruppide MIKT (Mehhiko, Indoneesia, Korea Vabariik, Türgi), BRIC (Brasiilia, Venemaa, India, Hiina RV) ilma Hiinata vastavad näitajad aastate lõikes. Sealjuures pole neist viimased kaks mitte organiseeritud riikidevahelised organisatsioonid, vaid kunstlikult rühmitatud grupeeringud, mis peaksid omama suurt potentsiaali majanduskasvuks, olles seeläbi teoreetiliselt välismaiste otseinvesteeringute sihtriikidena atraktiivsed.

EL ja USA olid veel uue aastatuhande alguses ülekaalukalt suurimad VOI-de sihtkohad, omades oma tippaegadel vastavalt 56% ja 30% kogu maailma VOI-dest. Kui USA puhul jäi antud näitaja 2001. aastast saati 10-20% vahele, langes EL-i osakaal alates 2005. aasta 56%-lisest kõrgpunktist lõpuks alla 20% piiri. Kusjuures viimastel aastatel üpriski stabiilset kasvu säilitanud Hiina tõukas 2012. aastaks USA antud arvestuses teiselt kohalt, omades pea 17% kogu maailma VOI-dest. 10% piiri on ületanud ka BRIC-i riigid arvestamata Hiinat. ASEAN on vahepealse languse järel jõudnud tagasi 7,5%-lise osakaaluni, samas kui MIKT-i taandunud kasv jätab nad 3% peale.

3.3. EL-i ja USA majandusliku võimu näitajad

EL-i ja USA majandusliku võimu muutuste suhteliseks käsitlemiseks antakse kõigepealt ülevaade nende tegevusest multilateraalses kaubandussüsteemis. Seejärel võrreldakse kahe partneri osakaale kogu maailma rahvusvahelisest kaubandusest ning summaarsest SKP-st.

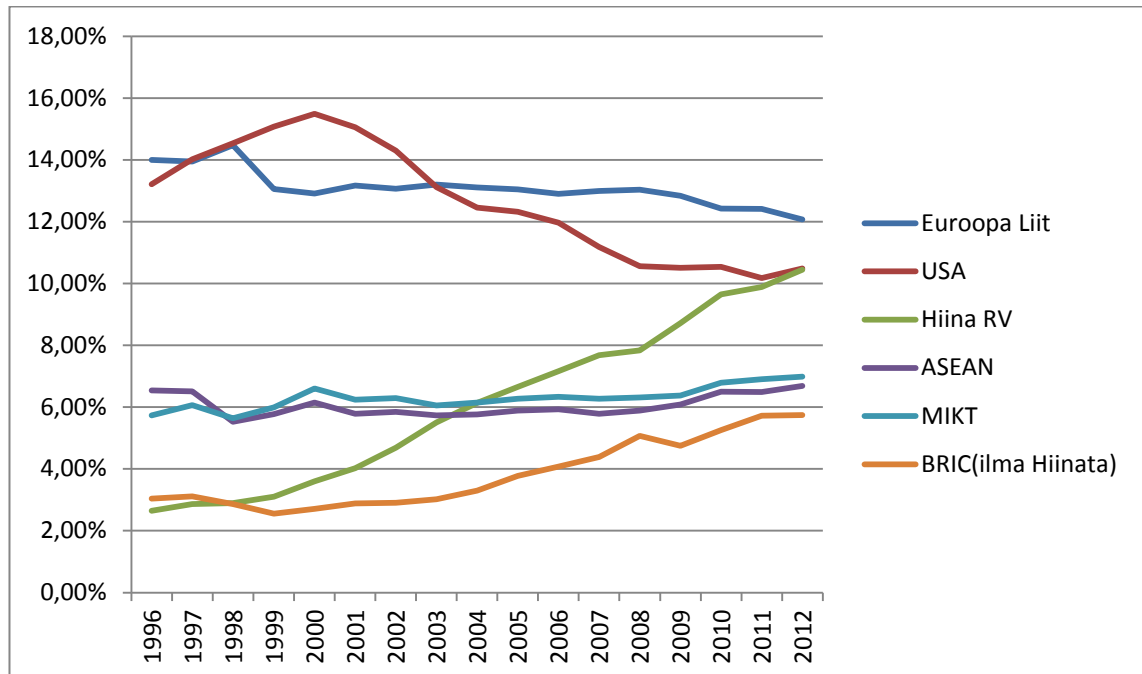
Vähemalt ühiste tegevuskavade ja üldise välispoliitilise retoorika järgi võib Euroopa Liitu ja USA-d seni pidada multilateraalse lähenemise eestkõnelejateks. Juba 2002. aastal algas WTO-s Doha läbirääkimiste voor, mille raames lähiajal ulatusliku kokkuleppeni jõudmine tundub ebatõenäoline. Peamisteks probleemseteks valdkondadeks võib pidada põllumajandust, teenuste kaubandust, intellektuaalomandi kaitset ja kaubandusvaidluste lahendamise süsteemi reformimist. Lisaks toimuvad läbirääkimised ühtse tervikuna, ehk „midagi ei ole kokku lepitud enne, kui kõik on kokku lepitud“ (Eesti välisministeerium 2013b).

Mõlema poole senist suhtumist praeguse multilateraalse raamistikku järgimisse võib kaudselt näidata ka WTO kaubandusvaidlustesse sattumine. Alates 1995. aastast osales Euroopa Liit organisatsiooni vaidluste lahendamise mehhanismis kaebuse esitajana 91 juhul ja kaebusele kostjana 77 korral. Samad näitajad USA jaoks on vastavalt 106 ja 121. Mõlemas arvestuses ollakse seejuures kõigist organisatsiooni liikmetest esimesel kahel kohal Tõsi, need näitajad omavad seost ka suurte kaubandusmahtudega ja ei tõesta, kes tegelikult reegleid rikkus. Omavahelised kaubandusvaidlused on WTO ette viidud 32 korral. Peamised vastuolud tulenevad mitte-tariifsetest barjääridest, näiteks põllumajandus subsidiumite, keskkonna- ja omandiõiguste kaitse ning kohalike regulatiivsete süsteemidega seonduvad küsimused. (Maaailma Kaubandusorganisatsioon 2014)

Rahvusvahelise kaubanduse võimuhete käsitlemiseks uuritakse erinevate regioonide osakaale kogu rahvusvahelisest kaubandusest. Mida suuremaks see osakaal osutub, seda paremad on ka regiooni võimalused kasutada ära kauplemistingimuste efekti, mis tagab tugevama positsiooni tulevastes kaubandusläbirääkimistes, surudes teoreetiliselt importtoodete hinna alla ja eksporttoodete hinna. Niisiis peaks iga rahvusvahelise majandussüsteemi osalise eesmärgiks olema oma kauplemistingimuste maksimeerimine.

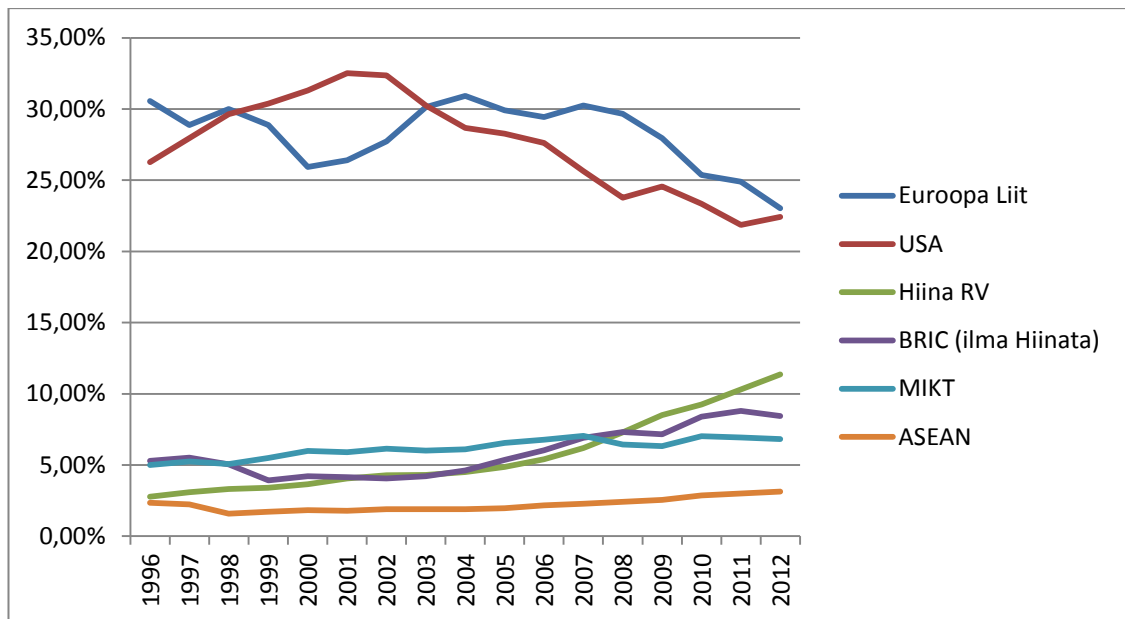
Jooniselt 5 selgub, et nii EL kui USA osakaalud kogu rahvusvahelisest kaubandusest kahanesid märgatavalt alates 2000. aastast. Euroopa Liidul säilib siiani suurima kaubandusbloki staatus, kuid kõrgeimalt 1998. aasta tasemelt stabiliseerus see näitaja lõpuks umbes 13% juures. Hiina kaubanduse kiire arengu abil tõusis riik 2012. aastaks ühele pulgale USA-ga, kusjuures mõlemad omavad umbes 10,5%-list osa. Kui ASEAN-i vastav näitaja jäi kogu perioodil üpriski stabiilselt 5,5–7 % piiresse, siis BRIC ilma

Hiinata ja MIKT grupeeringud omasid vaadeldava perioodi lõpuks umbes 6% ning 8%-lisi osakaale. Uute kaubandushiiglaste tõus avaldab seetõttu ilmselt mõju ka kogu rahvusvahelise kaubandussüsteemi jõuvahekordadele.



Joonis 5. Valitud riikide ja grupeeringute osakaalud maailma toodete kaubandusest. Allikas: autor Maailma Kaubandusorganisatsiooni (2014b) andmete põhjal.

Kuna vabakaubanduslepingut võib vaadelda vastukäiguna riikidevaheliste majanduslike jõujoonte muutusele, kujutatakse joonisel 6 eelpoolgi käsitletud regioonide SKP-de osakaalusid maailma summaarsest SKP-st. Üldised tendentsid ühtivad kaubandusmahtude võrdlusega: EL ja USA osakaalud on ajas langenud ja teiste grupeeringute (va ASEAN) omad seevastu kasvanud. Eriti paistab silma Hiina vastava näitaja kiire tõus, mis jäi küll veel 2012. aastaks mõlemale transatlantilisele partnerile umbes kahekordselt alla. Samuti ilmneb andmestikust, et rahvusvahelise kaubanduse muutustega käib käsikäes ka majandusliku kogutoodangu mahu muutused, kui viimast defineerida SKP kaudu.



Joonis 6. Valitud riikide ja grupeeringute SKP-de osakaalud maailma summaarsest SKP-st protsentides. Allikas: autor Maailmapanga (2014b) andmete põhjal.

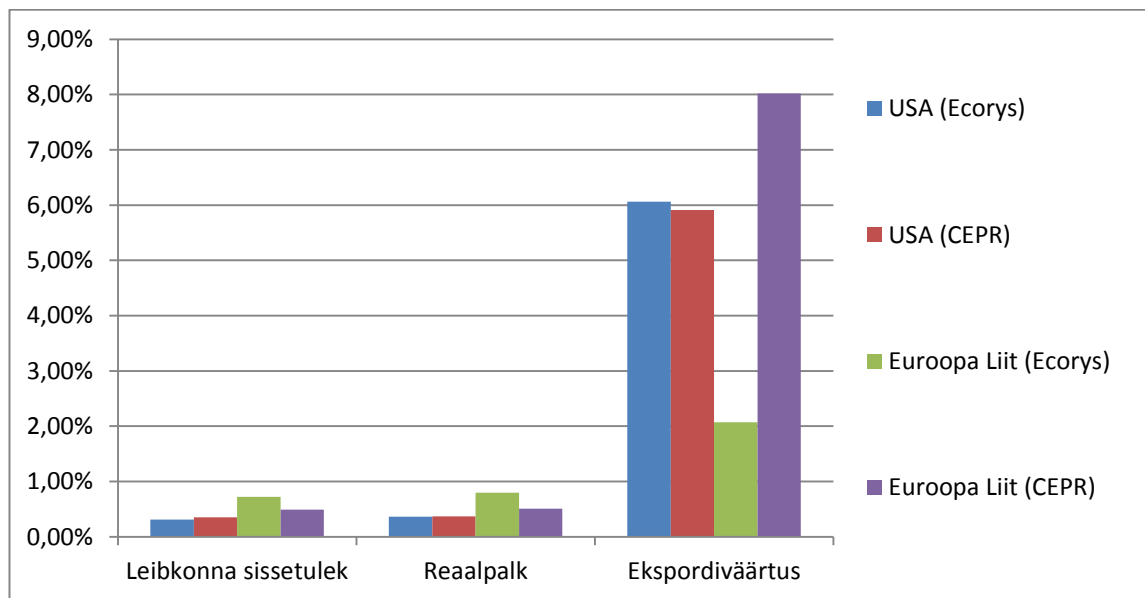
3.4. Huvigruppide arvamused

Lobigruppide arvamuste uurimiseks võrreldakse prognoositavaid mõjusid keskmisele valijale, eksportivatele sektoritele ning importtoodetega võistlevatele sektoritele. Laiemas perspektiivis sõltuvad erinevate huvigruppide seisukohad potentsiaalse vabakaubanduslepingu suhtes peamiselt mõjudest, mida see nende jaoks kaasa tooks. Nende efektide täpne ennustamine osutub enamikel juhtudel keeruliseks, rääkimata nende suhteliste suuruste mõõtmisest erinevatel ajahetkedel. Erinevaid andmestikke kasutavad üldised tasakaalumudelid (*computable general equilibrium models*, CGE) on ühed tänapäevased vahendid majanduspoliitiliste otsuste summaarseste mõjude hindamiseks.

Baldwin ja Francois (1997) olid ühed esimesed, kes üritasid sel viisil EL-i ja USA kaubandusele läheneda. 1995. aastal muuhulgas ka tihedamat kaubanduslikku koostööd ettenäinud Transatlantilise agenda vastuvõtmise järel uuriti, kuidas erinevad stsenaariumid osapoolte majandusi mõjutaksid. Ulatuslikum leping, mis elimineerinuks kõik tollitariifid või proteksionistlikud meetmed ja alandanuks kauplemiskulusid, oleks tole hetke hinnangu kohaselt mõlemale kaasa toonud positiivseid efekte. Sisemajanduse kogusissetulek, mis sisuliselt tähendab SKP-d sisstulekumeetodil,

tõusnuks EL-is 0,8%, reaalpalgad samuti 0,8% ja ekspordimahud 7,6%. Vastavate USA näitajatena esitati 0,2%, 0,3% ja 11,8% (Baldwin; Francois 1997: 48).

Ilmselt kaks kõige põhjalikumad ja uuemat transatlantilist kaubandust puudutavat analüüsi telliti Euroopa Komisjoni poolt 2009. ja 2013. aastal. Esimene sõltumatu uurimus pärineb konsulteerimisfirmalt Ecorys ja teine Majanduspoliitiliste Uuringute Keskuselt (*Centre for Economic Policy Research, CEPR*).



Joonis 7. EL-i ja USA vabakaubanduslepingu prognoositavad mõjud leibkonna sissetulekule, reaalpalgale ja eksporttoodete väärtusele protsentides Ecoryse (Berden; Francois; Thelle et al. 2009) ja Majanduspoliitiliste Uuringute Keskuse, CEPR, analüüside hinnangutel (Francois; Manchin; Norberg et al. 2013).

Joonis 7 võrdleb mõlemas raportis presenteeritud mõjusid USA ja EL-i neljaliikmelise leibkonna sissetulekule, reaalpalgale ja ekspordiväärtusele. Kuigi kahe raporti vahel esineb mõningaid metodoloogilisi erinevusi, põhinevad mõlemad jällegi üldise tasakaalu mudelitel ja esitavad tulemused pikemat perspektiivi silmas pidades. Siinkohal esitatud andmed lähtuvad nn. ambitsioonikamate kaubanduse liberaliseerimise plaanidest, mis elimineerivad näiteks CEPR'i uuringus lisaks kõikidele tollitariifidele siiski vaid 25% mitte-tariifsetest barjääridest, jäädes seetõttu täiesti reaalselt saavutatavaks (Francois; Manchin; Norberg et al. 2013: 28).

Mõlema uuringu tulemustest selgub, et nii leibkonna sissetuleku kui reaalpalka näitajad suureneksid lepingu sõlmimise järel pikemas perspektiivis keskmiselt 0,35–0,82%. Suhteliselt võetuna tunduvad need üpriski väikesed heaoluvõidud, kuid absoluutarvudesse ümberarvestatuna kahtlemata tähelepanuväärsed. Veelgi suuremad on muutused koguekspordi väärtuste näitajatele: mõlemad uuringud ennustavad USA-le umbes 6% tõusu, EL-i puhul prognoosib neist esimene 2,07% ja teine 8,02%-list tõusu.

	Ecorys		CEPR	
	USA	EL	USA	EL
Töödeldud toiduained	-2,10%	0,90%	-1,13%	0,57%
Kemikaalid	-3,30%	2,20%	-0,40%	0,37%
Elektrilised masinad	29,20%	-5,50%	-2,04%	-7,28%
Mootorsõidukid	-1,40%	5,70%	-2,78%	1,54%
Teised transpordivahendid	1,60%	-0,90%	0,83%	-0,08%
Metallitooted	-0,10%	-0,50%	0,45%	-1,50%
Puidu- ja paberitooted	-0,40%	0,00%	-0,02%	0,08%
Finantsteenused	0,10%	0,40%	-0,11%	0,42%
Kindlustusteenused	-1,00%	1,20%	-0,44%	0,83%
Äriteenused ja infotehnoloogia	0,30%	0,50%	0,07%	0,25%
Sideteenused	0,40%	0,20%	0,32%	0,17%
Personaalsed teenused	0,40%	-0,10%	0,38%	0,26%
Ehitussektor	0,40%	0,80%	0,39%	0,53%

Joonis 8. EL-i ja USA toodangu tootmismahdade protsendiline muutus sektorite lõikes Ecoryse (Berden; Francois; Thelle et al. 2009) ja Majanduspoliitiliste Uuringute Keskuse, CEPR, analüüside hinnangutel. (Francois; Manchin; Norberg et al. 2013)

Joonis 8 näitab samade raportite hinnanguid USA ja EL-i kogutoodangu mahtude muutustele. Kui mitmes sektoris tõuseb toodang mõlemal pool Atlandi, siis esineb ka selliseid, kus saab välja tuua n-ö võitjaid ja kaotajaid. EL-is väheneb mõlema uuringu järgi elektriliste masinate toodang vastavalt 5,5% ja 7,28%, mis on CEPR-i (2013: 62) andmetel seletatav positiivsete kõrvaltoime efektidega (*spill-over*) teistesse sektoritesse. Mõlema hinnangutel alaneks näiteks USA töödeldud toiduainete, kemikaalide ja mootorsõidukite toodang, kuid mitte ühelgi juhul enam kui 3,3% võrra. Ecoryse uuringust on välja jäetud primaarsektor, ehk kalandus, põllu- ja metsamajandus, kuid CEPR hindab selles vallas 0,6% tõusu EL-ile ja 0%-list muutust USA-le.

Kokkuvõttes töötavad mõlemad märkimisväärsed kasvu nii USA kui Euroopa Liidu ekspordiväärtusele ja väikesemaid võite leibkonna sissetulekutele ja palkadele, mida võib lihtsustades samastada keskmise valija heaoluga. Sektorispetsiifilised mõjud hinnatuna kogutoodangu kaudu varieeruvad vastavalt tegevusvaldkonnale, kuid muutused ei ole protsendiliselt nii märkimisväärsed kui näiteks ekspordis tervikuna.

4. Analüüs

Antud töö teoreetilisest raamistikust tulenevalt võivad vabakaubandustsooni kehtestamist seletada nelja sorti põhjendused: staatiliste või dünaamiliste efektide poolt kaasatoodavad kasud, majandusliku mõjuvõimu tõstmine või kohalike huvigruppide arvamus. Alljärgnev tabel võtab kokku empiirilises osas käsitletud näitajad, mis võiksid tõestada, millised põhjendused olid relevantssed käesoleva juhtumi puhul. Tulbas „indikaatorite muutus ajas“ näitab ülespoole suunatud nool vastava näitaja kasvu vaatluse all oleva perioodi jooksul, allapoole suunatud nool aga langust ja võrdusmärk samale tasemele jäämist. Järgneva tulba sümbolid lähtuvad samast loogikast ja seletavad, kas selline muutus tõstis või langetas 2013. aastaks EL-i ja USA motivatsiooni alustada vabakaubanduslepingu läbirääkimised.

	Indikaatorite muutus ajas	Lepingu sõlmimise motivatsiooni muutus
Staatiliste efektide suurust mõjutavad indikaatorid		
• Bilateraalse kaubanduse väärtus	↑	↑
• Kaubanduse intensiivsuse indeks	↓	↓
• Bilateraalse kaubanduse osakaalud	↓	↓
Indikaatorid, millele dünaamilised efektid tõuke annaksid		
• SKP inimese kohta kasv	↓	↑
• Osakaal rahvusvahelistest VOI-dest	↓	↑
Majandusliku mõjuvõimu näitajad		
• Osakaal rahvusvahelisest kaubandusest	↓	↑
• Osakaal maailma SKP-st	↓	↑
Potentsiaalsete mõjude suurused huvigruppidele		
• Eksportijate heaolu	↑/=	↑/=
• Keskmise valija heaolu	=	=
• Importtoodetega konkureerivate ettevõtjate heaolu	=	=

Staatiliste efektide olulisus

Kui üritada teha järeldusi EL-i ja USA bilateraalse kaubanduse tähtsuse muutustest mõlemale osapoollele, kasutades selleks omavaheliste kaubavoogude erinevaid näitajaid,

vaatab vastu mõneti vastuoluline pilt. Ühest küljest ollakse jätkuvalt üksteise kõige suurimad kaubanduspartnerid. 2008–2009. aastal küll kaubanduse kasv seiskus, kuid selle loogiliseks seletuseks on globaalse finantskriisi mõjud, mis raputasid tugevalt mõlemat majandust. Alates sellest ajast tõusid pidevalt nii Atlandi-üleste kaupade kui teenuste koguväärtus, jõudes 2012. aastaks kõigi aegade rekordkõrguseni. See fakt justkui seletaks 2013. aastaks tekkinud motivatsiooni eemaldada kõik omavahelised kaubandusbarjäärid, kuna ühekordsete, ehk staatiliste efektide poolt kaasa toodavad potentsiaalsed kasud olid absoluutväärtustes suurenenud.

Teisalt vähenes juba alates 2000. aastate algusest üpriski stabiilselt bilateraalse kaubanduse osakaal mõlema kogukaubandusest. Taanduvat osatähtsust kinnitab ka langeva trendiga kaubanduse intensiivsuse indeks, mis viitab pigem suuniluse nihkumisele ülejäänud maailma suunas. Kuna nii EL-i kui USA kaubandus kolmandate osapooltega tõusis omavahelisest veelgi kiiremini, ei saa kokkuvõttes väita, et transatlantiline kaubandussuhe muutus ajas tähtsamaks. Vastupidi, staatiliste efektidega kaasnevad kasud oleksid suhteliselt võetuna minevikus isegi suuremad olnud, sest lepingu sõlmimine praegu liberaliseeriks väiksema osa kogukaubandusest kui näiteks 2000. aastate alguses.

Dünaamiliste efektide olulisus

Teiseks läbirääkimiste alustamise seletuseks toodi integratsiooni dünaamilised efektid, mis tõhustaksid tootmist eelkõige läbi blokisisese konkurentsi kasvu. Dünaamiline mastaabiefekt annaks samal ajal tõuke mõlema osapoole jätkusuutlikule majandusarengule pikemas perspektiivis. Kahtlemata varieeruvad erinevatel ajahetkedel ka dünaamiliste efektide potentsiaalsed kasud, kuid nende muutuste täpne mõõtmine on keeruline. Seetõttu ei keskendutud antud töös nende mõjude otsestele suurustele, vaid pigem majanduslikku arengut iseloomustavatele näitajatele, millele dünaamilised efektid võiksid tõuke anda. Analüüsis lähtutakse loogikast, et selliste näitajate langus tõstab motivatsiooni sõlmida vabakaubandusleping, mis tekkinud olukorda parandaks.

Vastuste leidmiseks käsitleti üldist heaolu ja tootlikkust kirjeldava karakteristikuna SKP-d inimese kohta. Näitaja aastastes kasvudes esines vaadeldud perioodi jooksul märgatavaid kõikumisi. Suuremad langused jäid 2001. ja 2009. aastasse. Mõlemal

korral jäid järgnenud tõusud eelmistele alla ning 1990. aastate parimate aegade tulemusteni ei oldud 2012. aastaks enam kordagi jõutud. Kaks suuremat langust satuvad sealjuures ajaliselt umbkaudu kokku kahe nii USA kui EL-i mõjutanud majandusliku pöördepunktiga, vastavalt *dot-com*'i muli lõhkemise ja globaalse finantskriisiga. Kuigi antud töö fookusest jäävad majandusšokid eemale, peab tõdema, et viimase finantskriisi järel pole majandusliku heaolu ning tootlikkuse kasv täielikult taastunud, vaid jäänud pigem madalal tasemel kõikumama. Dünaamiliste efektide poolt kaasatoodavad kasud võivad niisiis USA-le ja EL-ile varasemast ahvatlevamad tunduda.

Majanduslike arenguväljavaadete taandumist kinnitavad ka mõlema regiooni langevad osakaalud maailma kogu välismaistest otseinvesteeringutest. Kokkuvõtvalt on mõlemad investorite silmis atraktiivsust kaotanud: EL-i osakaal oli 2012. aastaks oma tippaegadega võrreldes vähenenud umbes kaks korda ja USA-st oli pea sama suure languse järel mööda läinud isegi Hiina. Tõsi, veel madalaimaid arenguetappe läbivate majanduste osakaalude tõus võib siinkohal olla mõistetav, sest kasvupotentsiaali pole veel nii ulatuslikult rakendatud, kuid viimase kümnendiga toimunud muutusi võib siiski tähelepanuväärseteks pidada.

Majandusliku mõjuvõimu olulisus

EL ja USA on läbi ajaloo käsitleanud multilateraalset liberaliseerimist ühe oma kaubanduspoliitika tähtsaima eesmärgina. Ühe põhjusena, miks transatlantiline vabakaubandustsoon 1995. aastal ideetasandist kaugemale ei jõudnud, võibki tuua GATT-i järeltulija WTO sünni. Seeläbi oleks TAFTA õnnestanud mõlema osapoole pühendumust multilateraalsele lähenemisele. 2013. aastaks oli organisatsiooni Doha läbirääkimiste voor venima jäänud, mistõttu eksisteeris bilateraalse kõneluste alustamiseks soodne pinnas. Siiski säilisid mõlema partneri vahel kaubandusküsimustes mitmed erimeelsused, mille üle kutsuti puhuti kohust mõistma ka WTO institutsioonid. Niisiis pidid kahepoolse lähenemise eelistamiseks ajas tekkima ka mingisugused uued motivatsioonid.

Ilmselt kõige parem seletus üldise vabakaubanduse puudumisele seostub kaubandustingimuste efektiga, mille järgi saab suurt rahvusvahelist kaubavahetust omav riik või blokk tõsta oma heaolu teiste arvelt. Viimase pea kahekümne aasta jooksul on

vähemalt toodete osas USA ja EL-i osakaalud kogu maailma kaubandusest selgelt langenud. Sellise tendentsiga käib seega kaasas kaubandustingimuste efekti rakendamise võimalused, mis alandab omakorda võimet mõjutada tulevasi kaubanduslääbirääkimisi endale soodsas suunas.

Sarnane muster joonistus välja ka mõlema transatlantilise partneri SKP-de osakaalude võrdlemisel. Kui teisi riike rahvusvahelisel areenil näha konkurentidena, saab seda muutust käsitleda majandusliku mõjuvõimu langusena. Mõlema näitaja võrdluses ilmnes eriti selgelt Hiina ning üldiselt ka teiste BRIC-i riikide kiire tõus. Lisaks on sellised arengud olulised, sest tänapäeval kandub majanduslik võimekus kaudselt üle välispoliitilisse valdkonda. Seetõttu tundub bilateraalne vabakaubandusleping nii EL-i kui USA jaoks ühe vahendina säilitada või parandada oma suhtelist majanduslikku ja poliitilist võimupositsiooni maailmas.

Huvigruppide arvamuse muutus

Lähtuvalt teooriast võib vabakaubandusleping saada huvigruppide heakskiidu juhul, kui see toob keskmisele valijale märkimisväärse heaoluvõidu ja negatiivselt mõjutatud huvigrupid ei suuda vastutegevust koordineerida. Lobigruppide meelsuse muutuste uurimiseks võrreldakse kolme empiirilises osas välja toodud detailsemalt transatlantilist kaubandust käsitleva analüüsi tulemusi. Kõigepealt peab tõdema, et kõikide analüüside, eriti 1997. aasta ja kahe hilisema vahel eksisteerib teatavaid metodoloogilisi erinevusi. Kuigi negatiivselt mõjutatud huvigruppide vastutegevuse koordineerimise võime kohta andmed puuduvad, jäävad kõigi kolme analüüsi alusel majapidamise sissetuleku ja/või reaalpalga muutused alla 1%, mis ei luba keskmisele valijale kaasatoodavat heaoluvõitu küllaltki suureks pidada. Seetõttu välistatakse see analüüsis ühe põhjusena, miks vabakaubanduslepingu läbirääkimised alguse said.

Teise võimaliku seletuse kohaselt peaksid lepingu sõlmimiseks eksportijate heaoluvõit ületama importtoodetega konkureerivate kohalike ettevõtete ja keskmise valija poolt kannatatava heaolukao. Kõik kolm analüüsi ennustavad nii USA kui EL-i ekspordimahtudele suurt kasvu, kusjuures viimane prognoos on teisest isegi optimistlikum. Viimase kahe raporti hinnangud sektorispetsiifiliste toodangumahtude muutustele erinevad üksteisest vähesel määral, varieerudes enamasti 1% piires. Ühtlasi

ei ennusta need üheski sektoris suurt toodangumahtude vähenemist, kuid suhteliselt võetuna esineb siiski võitjaid ja kaotajaid.

Kokkuvõttes peaks olema kolme peamise huvigrupi arvamused transatlantilise kaubanduslepingu kohta ajas üpriski samaks jäänud, sest potentsiaalselt kaasa toodavad kasud pole oluliselt muutunud. Samas on säilinud olukord, kus töotatav võit eksportijatele ületab importtoodetega konkureerivate ettevõtete poolse heaolukao, samal ajal kui keskmise valija heaolu jääb samaks või isegi suureneb pisut. Kui antud vabakaubanduslepingu lõplik ulatus ja kaasatavad sektorid pole veel hetkel teada, annab see info samas selgelt märku, miks osutus läbirääkimiste alustamine 2013. aastal nii EL-is kui USA-s sisepoliitilisi kaalutlusi silmas pidades võimalikuks.

Kokkuvõte

Transatlantilisi suhteid kirjeldab viimaste kümnendite jooksul tihe koostöö erinevates poliitika valdkondades, kuid kuni 2013. aastani puudus kaubandust ulatuslikult liberaliseeriv lepe. Järelikult pidid vabakaubanduslepingu potentsiaalsed kasud ajas suurenema, mis panid mõlemat osapoolt erimeelsused kõrvale heitma ja sellele formaalse käigu andma. Antud töö eesmärgiks oli välja selgitada poliitökonoomilised põhjused, mille tõttu Euroopa Liit ja Ameerika Ühendriigid otsustasid alustada vabakaubanduslepingu läbirääkimisi.

Teoreetiliselt võib vabakaubandustsooni kehtestamise kohta tuua nelja tüüpi põhjendusi. Esiteks, staatiliste efektide poolt kaasatoodavad kasud, mis tulenevad peamiselt tollibarjääride eemaldamisest. Tõusev bilateraalse kaubanduse maht ja osakaal peaksid sealjuures potentsiaalseid heaoluvõite mõlemale osapoolele suurendama. Teiseks, dünaamilised efektid annavad tõuke partnerite majanduslikule efektiivsusele ja arengule. Nende kahega seotud indikaatorite langus minevikus võib niisiis lepingu sõlmijate jaoks dünaamiliste efektide atraktiivsust tõsta. Kolmandaks, võib lepingu sõlmimine tõsta mõlema osapoole suhtelist mõjuvõimu rahvusvahelisel areenil, seda nii majanduslikus kui poliitilises mõttes. Viimase põhjendusena on vabakaubandustsooni loomise soov sisepoliitiliste protsesside tulemus, kus riigiinstitutsioonid lähtuvad otsuse langetamisel huvigruppide arvamusest.

Empiirilises osas anti ülevaade nelja võimaliku põhjendusega seonduvate indikaatorite muutusest ajas alates 1996. aastast, millele eelneval aastal oli loodud Maailma Kaubandusorganisatsioon, mis mõjutab rahvusvahelise kaubanduse suhteid tänase päevani. Analüüsi käigus selgus, millises suunas need näitajad aja jooksul muutusid ja kuidas need muutused mõjutasid EL-i ja USA motivatsiooni alustada vabakaubanduslääbirääkimisi.

Analüüsi tulemused võib kokku võtta järgnevalt: kõigepealt oli 2013. aastaks bilateraalsele lepingu jaoks tekkinud soodne keskkond. Kahe suurima majanduse ja multilateraalse kaubanduse eestkostjana soovisid EL ja USA 1990. aastate lõpus näidata oma pühendumust vastloodud Maailma Kaubandusorganisatsiooni raamistikule, mida omavaheline leping oleks õhnestanud. 2001. aastal alanud Doha läbirääkimiste voor oli aga bilateraalsete läbirääkimiste alustamise ajaks lootusetult venima jäänud, mistõttu

puudus ka põhimõtteline vastuolu. Lisaks säilis lepingu suhtes sisepoliitiliselt elujõuline olukord, sest eksportijatele töötatav heaoluvõit ületas importtoodetega konkureerivate ettevõtjate poolt kannatatava kaotuse, samal ajal kui väikeseid võite võis loota keskmine valija. Samas ei suurenenud need potentsiaalsed kasud aja jooksul, ehk pole võimalik väita, et lobigruppide surve vabakaubandustsooni loomisele suurenes.

Alates 2000. aastate algusest tõusis EL-i ja USA kaubandus kolmandate riikidega kiiremini kui omavahel, mistõttu moodustas 2013. aastaks bilateraalne kaubandus väiksema osa mõlema kogukaubandusest. Suhteliselt võetuna langesid seepärast ajas ka staatiliste efektidega kaasnevad kasud. Läbirääkimiste alustamist seletavad pigem dünaamiliste efektide poolt kaasa toodavate kasude olulisus, sest viimaste aastate jooksul olid mõlema poole majanduskasvu ja -arengu väljavaated halvenenud. Maailmamastaabis oli juba kaotatud ka majanduslikku mõjuvõimu, mida saab kasutada ka erinevate välispoliitilise eesmärkide saavutamiseks. Antud vabakaubanduslepingut võib seega eelkõige näha oma majandusliku ja poliitilise positsiooni parandamise vahendina rahvusvahelisel areenil.

Kasutatud allikad

Teoreetilised allikad

1. Ahmad, J. 2008. "Why are there so many Preferential Trade Areas? A Political Economy Perspective." *Global Economic Review*, 2008, 37(1), 51-62.
2. Andriamananjara, S.; Schiff, M. 2001. "Regional Cooperation among microstates." *Review of International Economics*, 9(1), 42-51.
3. Baldwin, R. 1989. "The Political Economy of Trade Policy." *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 119-135.
4. Baldwin, R. 1994. *Towards an Integrated Europe*. London: Centre for Economic Policy Research.
5. Brada, Josef C.; Mendez, Jose A. 1988. "An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration." *The Review of Economics and Statistics*, 70(1), 163-168.
6. Brander, James A. (1986) "Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy." Krugman, Paul R. (ed) *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge: MIT Press.
7. Cecchini, P. 1988. *The European Challenge: The Benefits of a Single Market*. Aldershot: Wildwood House.
8. Ethier, W. 1998. "The New Regionalism." *The Economic Journal* 108(3), 1149-1161.
9. Gowa, J. 1994. *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton: Princeton University Press.
10. Gowa, J.; Mansfield, E. 1993. "Power Politics and International Trade." *American Political Science Review*, 87(2), 408-420.
11. Grossman, G. M.; Helpman, E. 1995. "The Politics of Free-Trade Agreements." *American Economic Review*, 85(4), 667-690.
12. Johnson, H. 1953. "Optimum Tariffs and Retaliation." *Review of Economic Studies*, 21(2), 142-153.
13. Krugman, Paul. 1993. "Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes." de Melo, Jaime; Panagariya, Arvind (eds) *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 58-79.
14. Lucas, R.E. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Economic Literature*, 22(1), 3-42.

15. Meade, James E. 1955. *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland Publications.
16. Meunier, S.; Nicolaidis, K. 2006. "The European Union as a conflicted trade power." *Journal of European Public Policy*, 13(6), 906-925.
17. Nello, Susan Senior. 2012. *The European Union: Economics, Policies and History, 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
18. Plummer, Michael G.; Cheong, David; Hamanaka, Shintaro. 2010. *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements*. Philippines: Asian Development Bank.
19. Ricardo, David. [1817] 1971. *On the Principles of Political Economy, and Taxation*. Harmondsworth: Penguin Books.
20. Rosen, H. 2004. "Free Trade Agreements as Foreign Policy Tools: the US-Israel and the US-Jordan FTAs." in Schott, J. (ed), *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*. Washington: Institute for International Economics, 51-78.
21. Smith, Adam. [1776] 1991. *Wealth of Nations*. London: Campbell.
22. Viner, Jacob. 1953. *The Customs Union Issue*. New York: The Carnegie Endowment for International Peace.

Empiirilised allikad

1. Akhtar, Shareyah Ilias; Jones, Vivivan C. 2013. "Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): In Brief." *US Congressional Research Service*. <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R43158.pdf> (külastatud 03.05.2014)
2. Baldwin, Richard E.; Francois, Joseph, F. 1997. "Preferential Trade Liberalization in the North Atlantic." *CEPR Discussion Paper*, 1611. London: Centre for Economic Policy Research.
3. Berden, Koen G.; Francois, Joseph; Thelle, Martin; Wymenga, Paul; Tamminen, Saara. 2009. "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis." *Final Report for the Commission of the European Communities*. Rotterdam: Ecorys.
4. Bloomberg Businessweek. 1995. "Remember NAFTA? Well, Here Comes TAFTA." *Businessweek Archives*. <http://www.businessweek.com/stories/1995->

- 05-07/remember-nafta-well-here-comes-tafta-intl-edition (külastatud 12.05.2014)
5. Eesti välisministeerium. 2013. „EL – USA kahepoolsed kaubandussuhted.“
<http://www.vm.ee/?q=node/4539> (külastatud 10.05.2014)
 6. Eesti välisministeerium. 2013b. „Käesolev Doha läbirääkimiste voor“
<http://www.vm.ee/?q=node/4435> (külastatud 19.04.2014)
 7. Eurostat. 2014. „Eurostat Statistics Database“
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
(viimati külastatud 01.05.2014)
 8. Francois, Joseph; Manchin, Miriam; Norberg, Hanna; Pindyuk, Olga; Tomberger, Patrick. 2013. “Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment.” *Final Project Report for the European Commission*. London: Centre for Economic Policy Research.
 9. Maailma Kaubandusorganisatsioon. 2014. “Disputes by Country/Territory.”
http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm
(külastatud 20.04.2014)
 10. Maailma Kaubandusorganisatsioon. 2014b. “Statistics Database”
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> (külastatud 17.04.2014)
 11. Maailmapank. 2014. „Foreign Direct Investment, Net Inflows.”
<http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (külastatud 17.04.2014)
 12. Maailmapank. 2014b. “GDP (Current USD).”
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (külastatud 27.04.2014)
 13. Rahvusvaheline Kaubanduskeskus. 2014. „International Trade Map“
<http://www.trademap.org/> (viimati külastatud 01.05.2014)
 14. USA - Euroopa Liidu kahepoolne kõrgetasemeline tööhõive ja majanduskasvu töögrupp. 2013. “Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth”
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
(külastatud 10.05.2014)

Summary

The Political Economic Reasons behind the Free Trade Agreement between the EU and the USA

Mathias Juust

The transatlantic relationship between the European Union and the United States of America can be considered close in several policy areas, but as of 2013 there did not exist a comprehensive bilateral free trade agreement (FTA). Thereby, the potential gains from forming one must have changed in time, which made both parties set aside their differences and give a formal start to the negotiations. The aim of this thesis was to determine the political economic reasons why the EU and the USA decided to start free trade negotiations.

Theoretically, four types of reasons for forming a FTA can be distinguished. Firstly, the potential benefits brought by the static effects of trade integration, which mostly derive from removing tariff barriers. In this case, rising bilateral trade flows and shares of total trade should increase the potential welfare gains of both sides. Secondly, the dynamic effects make a positive impact on the economic efficiency and development of the integrating states. Thirdly, forming a free trade area can enhance the international economic and political power of the participants. Lastly, the decision to sign a FTA can be the result of domestic political pressure from local lobby groups.

The empirical part of the thesis gave an overview of the indicators that can be connected to the four possible reasons for a FTA. In most cases data is presented since the creation of the World Trade Organization, which still shapes the current multilateral trade system. Final analysis showed how the changes in the observed indicators during time influenced the motivation of both counterparts to start formal negotiations. Results of the analysis can be summarized as follows.

First of all, by the year 2013 a favorable environment for signing a bilateral treaty had been reached. As the two largest economies and the main advocates of multilateral free trade the EU and the USA wanted to show their devotion to the newly formed WTO, which would have been undermined with a preferential trade agreement. The repeated

failure of concluding the Doha negotiations round made it possible to follow the bilateral approach without acting against their own principles. Besides that, the overall domestic industry-specific attitudes towards the FTA was positive, because the potential welfare gains for the exporters exceeded the welfare loss for import-competing industries, while an average voter could also expect some benefits. On the other hand, these potential gains did not rise in the course of time, thereby it cannot be concluded that the increasing pressure from local lobby groups was one reason for starting the negotiations.

Since the year 2000, the trade flows between the EU and the USA had been growing slower than with third countries, so the share of bilateral trade decreased for both partners. Relatively speaking the potential gains of static effects also declined. The initiation of negotiations is instead explicable by the relative importance of dynamic effects, because the economic growth and development indicators had plummeted during the previous years. Moreover, both sides had recently lost economic power that can be used to reach different foreign policy goals. Thereby, the FTA can be seen as a way of improving the relative economic and political position of the EU and the USA on the international stage